

मुर्गीपालन ने बदली तकदीर



बज़ बुज्जा

अमेरिकी स्वयंसेवकों की मदद से 200 मुर्गियों को पालने की छोटी शुरुआत करोड़ों डॉलर के कारोबार में तब्दील हो गई।

मुर्गी के उत्तर-पूर्व में चार घंटे की दूरी पर है नासिक शहर। यह डिसूजा परिवार का घर है और उनकी सफलता की कहानी का केंद्र भी। बर्फ के स्थानीय कारखाने में काम करने वाले मार्शल डिसूजा के लिए यह बहुत बड़ी सफलता रही। ये समझ लीजिए, अमेरिका की पीस कॉर के स्वयंसेवकों से डिसूजा परिवार की भेट क्या हुई कि इससे उनकी दुनिया ही बदल गई।

पीस कॉर के स्वयंसेवक विकासशील देशों में मामूली बेतन पर काम करते हैं। इन स्वयंसेवकों के आने से तीन वर्ष पूर्व इस सफलता की नींव रखने वाली समझदार क्रिस्टीन डिसूजा को बर्फ के कारखाने के मालिक से कारखाने के पिछले हिस्से में थोड़ी-सी मुर्गियां पालने की अनुमति मिल गई थी। मार्शल इसी कारखाने में काम करता था। क्रिस्टीन सोच रही थीं कि बच्चों की फीस में मदद हो जाएगी। बेटे रिचर्ड तथा इलियास कामकाज में मां का हाथ बंटाते। मार्शल बर्फ के कारखाने में पूर्णकालिक कर्मचारी थे, लेकिन मूल रूप से किसान होने के कारण नासिक के बाहरी इलाके में उन्होंने तीन हैंकटर भूमि भी खरीद ली थी। उन्होंने मुर्गियां भी अपने फार्म में पहुंचा दीं और वहां सुअरपालन भी शुरू कर दिया। वह सब्जियों के साथ-साथ कुछ फसलें भी उगाने लगे। छोटा-सा फार्म था और युवा डिसूजा दंपती उसे बखूबी संभालते हुए अपने आदर्श और उद्यमी परिवार को अंतरराष्ट्रीय व्यापार के शिखर की तरफ पहुंचाने में जुट गए।

वर्ष 1964 में पादरी के सुझाव पर डिसूजा परिवार ने आर्बर एक्रीज नस्ल के एक-दिन की उम्र के 200 चूजों की खरीद की। जुलाई माह में चूजे पहुंच गए, लेकिन यह नया काम इतना आसान नहीं था। एक माह के बाद ही आधे चूजे मर गए।

एक गविवार को युवा इलियास ने चर्च में कुछ नए विशेषज्ञों के बारे में सुना और वह पीस कॉर के स्वयंसेवकों के निवास स्थान की खोज में निकल पड़ा। घर तो मिल गया, मगर उसमें ताला लगा हुआ था।

सभी लोग कलक्टर द्वारा आयोजित स्वतंत्रता दिवस समारोह में गए हुए थे।

कलक्टर के समारोह के बाद जब स्वयंसेवक इवान ब्रोल्जमान घर लौटे तो वहां इलियास मदद के लिए उसका इंतजार कर रहा था। इलियास को उन्हें देखकर आश्चर्य हुआ क्योंकि इवान की उम्र तो उसके पिता के बराबर थी, जबकि ज्यादातर पीस कॉर स्वयंसेवक युवा होते थे- हाल ही में कॉलेज की पढ़ाई पूरी करने वाले। थोड़ी-सी बातचीत के बाद ही इवान समझ गए कि डिसूजा परिवार के चूजे क्यों मर रहे हैं। उन्होंने घर का ताला भी नहीं खोला और साथ चल पड़े।

इलियास ने इवान से यह पहला पाठ पढ़ा कि जिम्मेदारी के काम में कोई कोताही नहीं होनी चाहिए और काम को मुत्तैदी से पूरा करना चाहिए। बाद के वर्षों में उसने और उसके परिवार ने ब्रोल्जमान से जो कुछ सीखा, उसे वह ‘श्रम की गरिमा’ कहता है।

इवान ने इस समस्या का बहुत सरल समाधान बताया: पीस कॉर वाला प्रसिद्ध डड़बा बनाओ। इससे डिसूजा परिवार की समस्या हल हो गई। मार्शल ने 1965 में बर्फ का काम छोड़ दिया और मुर्गीपालन में परिवार का हाथ बंटाने लगा। उनका मुर्गीपालन उद्यम

आज लाखों डॉलर का व्यापार बन चुका है और क्रिस्टीन तथा मार्शल के नाम पर ‘सी एंड एम’ कहलाता है।

डिसूजा परिवार ने चूजों का व्यापार शुरू कर दिया: आज वे बांग्लादेश, नेपाल, श्रीलंका, मलेशिया, कुवैत, यमन, ओमान, सऊदी अरब, संयुक्त अरब अमीरात, नाइजीरिया तथा केन्या को एक दिन की आयु के चूजे, चूजे निकलने से पूर्व के अंडे या मुर्गा-मुर्गियां बेचते हैं।

उनकी कंपनी ने एक विशुद्ध वंश प्रजनन कार्यक्रम भी शुरू किया है जो उनके शब्दों में विश्व का इस प्रकार का सर्वोत्तम कार्यक्रम है और उनका दावा है कि उनकी विषाणु विज्ञान प्रयोगशाला एशिया में अपने प्रकार की सबसे अच्छी प्रयोगशाला है। उन्होंने 50 से भी अधिक पशु विज्ञानी नियुक्त किए हैं जो उनके उत्पादों की जांच करके विशुद्धता सुनिश्चित करते हैं। उन्हें विश्वास है कि वे बर्ड-फ्लू का मुकाबला कर सकते हैं और उनकी कंपनी मध्य-पूर्व, जापान तथा यूरोप में इस दिशा में महत्वपूर्ण भूमिका निभा सकती है, जहां अन्य लोगों को इससे भारी नुकसान झेलना पड़ता है। सी एंड एम उचित मूल्य पर वैकल्पिक रूप से उत्पादों की आपूर्ति कर सकती है।

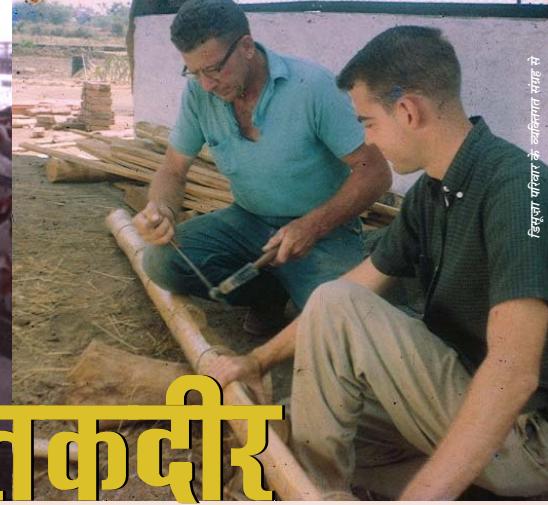
भारत में अंडों और ब्रॉयलरों के भारी उत्पादन का श्रेय पीस कॉर के उन हजारों स्वयंसेवकों के उस काम को भी जाता है जो उन्होंने 15 वर्ष भारत में रह कर किया। भारत में यह सफलता बहुत बड़ी संख्या में लोगों द्वारा मुर्गीपालन का काम करने के कारण मिली है। नासिक की यह सफलता और भी उल्लेखनीय उदाहरण है।

मैं जब 1965 में पहली बार मुर्गीपालन से संबंधित एक कार्य योजना में काम करने के लिए ग्वालियर आया तो पीस कॉर को चार वर्ष हो चुके थे और मुर्गीपालन एक पसंदीदा व्यवसाय के रूप में स्थापित हो चुका था। अमेरिका से एक औसत बी.ए. पास छात्र के लिए यह सही शुरुआत थी।

ईवान और एडिथ ब्रोल्जमान नासिक में।



डिसूजा परिवार के ब्रोल्जमान संघर्ष से





संग्रह संस्करण
संस्करण के लिए अनुमति
प्राप्त है।

बिल्कुल बाएँ: सी एंड
एम फार्म में मुर्गियां।

मध्य में: इवान

ब्रोत्जमान (बाएं) और
अमेरिकी पीस कॉर का
एक स्वयंसेवक मुर्गियां
के लिए बास का घर
बनाते हुए।

ऊपर बाएँ: नासिक में
मुर्गी पालन के लिए
डिसूजा परिवार की
आधुनिकतम सुविधा।

बाएँ: ब्रोत्जमान की
सलाह पर डिसूजा
परिवार द्वारा बनाया गया
पहला मुर्गीघर।



संग्रह संस्करण
संस्करण के लिए अनुमति
प्राप्त है।

चूजों का उत्पादन बढ़ाने के लिए भारत में जो व्यक्ति भेजा गया उसे पश्चिम में 'विशेषज्ञ' माना जाता है यानी ऐसा व्यक्ति जिसने मुर्गीपालन में डिग्री हासिल की हो।

ऐसा विशेषज्ञ 1,00,000 मुर्गियों की देखभाल करेगा।

लेकिन, 1960 के दशक में भारत में पीस कॉर

स्वयंसेवक को केवल 100 मुर्गियों के द्वारा ही देखने को

मिल सकते थे।

फिर भी, इवान और एडिथ ब्रोत्जमान

1960 के दशक के उन औसत पीस कॉर स्वयंसेवकों

में नहीं थे।

इवान दूसरे विश्व युद्ध का सेवानिवृत्त सैनिक था। उन दोनों की उम्र 50 से ऊपर थी और उन्होंने विस्कासिन स्थित अपना डेरी फार्म बेचा था, क्योंकि उनके बेटे कोई और काम करना चाहते थे। ब्रोत्जमान दम्पत्ति के लिए पीस कॉर पहले काम की भूमिका के बजाय दूसरे कैरिअर की शुरुआत थी।

डिसूजा फार्म के चारों ओर अब नासिक शहर फैल

चुका है और इसके ईद-गिर्द खेती नहीं की जा सकती।

घर के गेट पर चौकीदार मिला जिसने घर में मेरे आने की सूचना दी और मैंने इलियास की पत्नी टेरी को अपना परिचय दिया। मैंने ड्राइवर को बख्खीश दी और लंबे गोलाकार प्रवेश मार्ग पर चलता हुआ भीतर पहुंचा। उस मार्ग पर अनेक पुरानी, तरह-तरह की गाड़ियां खड़ी थीं। मकान नया नहीं मगर काफी बड़ा था और डिजाइन संतुलित तथा आधुनिक था।

टेरी और उसकी बेटी मिशेल ने मुझे नवाबी शान से

सजे स्वागत कक्ष में बड़े सलीके से चाय पिलाई।

जिसकी छह मीटर लंबी छत के नीचे आठ खूबसूरत तराशी हुई कुर्सियां दो कतारों में आमने-सामने सजी हुई थीं।

मगर वहां नौकर-चाकर और ड्राइवर नहीं थे। मिशेल मुझे गाड़ी में अपने पिता से मिलाने ले गई। हमने भाइयों द्वारा घर से लाया हुआ लंच खाया। अगली शाम इलियास ने अपनी गाड़ी से मुझे रेलवे स्टेशन तक छोड़ा। डिसूजा परिवार को काम में आनंद आता है और इसी से श्रम की गरिमा का साफ पता लगता है जिसके बलबूते उन्हें यह सफलता मिली है।

उनके कार्पोरेट कार्यालय आमने-सामने खड़े कलात्मक दुमंजिला बंगलों में हैं। अब इस घरेलू माहौल के स्थान पर सात मंजिला कार्पोरेट कार्यालय बनाने की योजना है जो नासिक के बढ़ते भूसंपत्ति बाजार की शान होगा।

इलियास अपने सुव्यवस्थित कार्यालय में एक साफ-सुथरी मेज के पीछे बैठा था। उसमें सजावट के नाम पर केवल एक बड़ा फोटो लगा था जिसे मैंने पीस कॉर डिजाइन के मुर्गियों के दड़बे के रूप में साफ पहचान लिया। इसका मूल डिजाइन था: घासफूस की छत, जालीदार खिड़की और दरवाजा। भारत में हजारों बार इसे दुहराया गया। यह फोटो दोनों भाइयों के कार्यालयों की दीवार की शोभा बढ़ा रहा है और अपनी कार्पोरेट प्रचार सामग्री में भी वे इसका उपयोग कर रहे हैं।

इलियास ने मुझे संक्षेप में कारोबार के बारे में बताया। कार्पोरेट संरचना सरल है और इसमें परिवार के ही लोग हैं: इलियास चैयरमैन हैं, रिचर्ड प्रबंध निदेशक, उनकी बहन हेलन के पति रुडोल्फ प्रशासनिक मामले देखते हैं और इलियास का 30 वर्षीय बेटा मेल्विन मार्केटिंग का काम संभालता है। मेल्विन ने दक्षिण अमेरिका स्थित जॉर्जिया विश्वविद्यालय से मुर्गीपालन विज्ञान में डिग्री हासिल की है और एक विशेषज्ञ हैं। पीस कॉर के ज्यादातर स्वयंसेवक विशेषज्ञ नहीं थे। रिचर्ड 35 साल से भी अधिक समय से व्हील चेयर तक सीमित हैं। वह हमारी बातचीत में शामिल हुए और हमने साथ-साथ लंच लिया। पूरी बातचीत से जो कुछ पता चला वह त्रासदी, कठोर परिश्रम, बाधाओं और सफलताओं की मिलीजुली कहानी है।

वर्ष 1968 में जिस दिन ब्रोत्जमान भारत छोड़कर जा रहे थे तो रिचर्ड मुंबई में उन्हें हवाई अड़े तक छोड़ने नहीं जा सका क्योंकि उसकी एक मामूली सजरी होनी थी। उसमें गड़बड़ हो गई। रिचर्ड छह माह तक कोमा में पड़ा रहा और अपने घरेलू व्यापार में हाथ बंटाने, शादी करने और अपना परिवार बढ़ाने के लिए घर वापस लौटने से पहले उसे दो साल अस्पताल में ही बिताने पड़े। जब मैं वहां पहुंचा तो रिचर्ड ने अपनी विशेष सुविधाओं युक्त गाड़ी में घुमाकर अपना 2000 कर्मचारियों वाला कारोबार दिखाया। उस दिन दोपहर बाद मैंने पहली बार उस तरह की गाड़ी में सैर की जिसका पूरा नियंत्रण केवल हाथों से होता था। उपमार्गों और राजमार्गों पर रिचर्ड जितनी कुशलता से गाड़ी चला रहे थे, उसे देखकर मैं चकित रह गया।

दोनों भाइयों ने मुझे अपने परंपरागत दोपहर के भोजन पर बगल में रिचर्ड के कार्यालय में आमंत्रित किया। यह भी उनकी व्यापारिक योजना का ही एक हिस्सा था ताकि साफ और सीधे संबंध रहें। उस दिन उन्होंने इवान के बारे में बात की।

इलियास ने मुझे बताया, “‘इवान सुंदर और सीधा-सच्चा इंसान था जो ‘त्रम की गरिमा’ में विश्वास रखता था।” इवान और एडिथ जब तक भारत में रहे, उन्होंने इस परिवार के साथ काम किया। इसमें इवान का वह काम भी शामिल है जो उसने पीस कॉर इंडिया कार्यक्रम के सहयोगी निदेशक की हैसियत से किया। ब्रोत्जमान के घर लौट जाने के बाद भी कई वर्षों तक ये संबंध बने रहे।

ब्रोत्जमान ने नासिक क्षेत्र के अन्य किसानों के साथ भी काम किया, लेकिन भारत में बिताए गए चार वर्षों का अधिकतर समय उन्होंने डिसूजा परिवार की मदद में लगाया। इसमें से दो वर्ष वह स्वयंसेवक रहे और शेष दो वर्ष इवान पीस कॉर के सदस्य रहे।

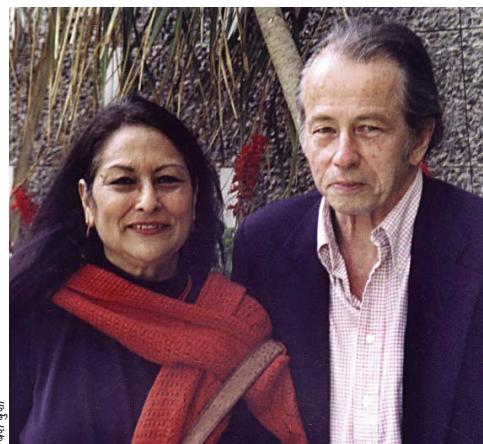
इवान की सलाह पर परिवारिक फार्म की समुचित आर्थिक रूपरेखा बनाई गई: डिसूजा परिवार ने सुअर



पालन बंद कर दिया और चूजों पर ध्यान दिया। इवान ने उन्हें बताया कि व्यापार में सफलता के लिए कर्ज लेना और उसका बुद्धिमानी से उपयोग करना ज़रूरी है। इसलिए अपने व्यापार के विस्तार के लिए डिसूजा परिवार ने वित्तीय सहायता ली। वर्ष 1967 में उन्हें 5,000 रुपये यानी उन दिनों के करीब 1,000 डॉलर का भारत सरकार का विकास ऋण मिला जिसे उन्होंने जल्दी ही चुका दिया। डिसूजा परिवार सफलता की राह पर आगे बढ़ रहा था।

भारत का अनुभव

बज़ बुज़ी पहली बार भारत में 1965 में आए। वह दो साल तक ग्वालियर में रहे। उनका भारत आना-जाना लगा रहा और 1993 में वह टाइम्स ऑफ इंडिया के वैवाहिक विज्ञापन संभं के जरिये विश्व गंजूर से मिले जो अब उनकी पत्नी हैं। उनका गैरसरकारी संगठन संवेदना कल्चर एंड हेरिटेज ट्रस्ट (www.samvedanatrust.com) चार साल से सक्रिय है और यह कश्मीर की सांस्कृतिक विरासत के बारे में लोगों को जागरूक बनाने के काम में लगा है। कश्मीरी शॉल के विकास और डिजाइन से जुड़े पहलुओं पर आधारित सीडी-रॉम बनाकर और प्रदर्शनियां आयोजित कर यह काम किया जा रहा है।



उनसे बात की। एडिथ का निधन वर्ष 2002 में हुआ।

इलियास जब वर्ष 1972 में पहली बार अमेरिका गए तो दो उल्लेखनीय बातें हुईं: वह एक बार फिर इवान से मिले जो तीस वर्ष से अधिक समय तक उनके परिवार के अभिन्न अंग रहे थे और उसने एक विशेष पिंजेरुमा बॉक्स खरीदा जिसे वह नमूने के तौर पर भारत लाया। भारत में फैक्ट्री स्तर पर मुर्गीपालन का यह पहला अवसर था जिसमें सीमित स्थान में अधिकतम उत्पादन लिया जा सकता था। डिसूजा परिवार ने 30,000 बॉक्स का आदेश दिया और फिर उसे दुगुना कर दिया। इसके साथ ही उन्होंने पहली बार अपने व्यापार का विस्तार किया। ग्रेटर नासिक बाजार में अंडों और मांस के लिए मुर्गियों की मांग तेज़ी से बढ़ती गई।

कंपनी मूल रूप से सी एच ई एम एन आर के रूप में साझेदारी पर शुरू हुई जिसमें माता, पिता उनके दोनों बेटों और दोनों बेटियों के नाम सम्मिलित हैं। वर्ष 1979 में इस परिवार ने ब्रॉयल फार्म के लिए 32 हैक्टेयर जमीन ली और इसे सी एंड एम फार्म का नाम दिया। इस प्रमुख कंपनी और दो अन्य कंपनियों के जरिये पूरा कामकाज चल रहा है। वर्ष 1980 तक उनका कारोबार मुंबई तक पहुंच गया जहां पंचतारा होटलों और विमान सेवाओं को वह अंडों और चूजों की आपूर्ति करते रहे।

सात वर्ष बाद 1979 में उन्होंने अंडों और मांस के लिए मुर्गियों का उत्पादन बंद कर दिया। उसके बदले उन्होंने एक दिन के चूजों, चूजों को जन्म देने वाले अंडों और शुद्ध नस्ल की मुर्गे-मुर्गियों का उत्पादन शुरू किया। आज भी वह यही कर रहे हैं और एशियाई बाजार में महत्वपूर्ण भूमिका निभा रहे हैं।

वर्ष 1994 में सी एंड एम ने दुर्भाग्यवश प्रजनन के लिए मुर्गे-मुर्गियों की आपूर्ति करने वाली अंतर्राष्ट्रीय कंपनी हब्बार्ड फार्म्स के साथ अनुबंध किया। डिसूजा परिवार के लिए यह सौदा बड़ा महंगा साबित हुआ क्योंकि मुर्गे-मुर्गियों की जो खेप उन्हें मिली, वह घातक एवियन ल्यूकासिस रोग से भयंकर रूप से पीड़ित थीं। उन्हें सप्लायर कंपनी के साथ समझौता करना पड़ा लेकिन तब तक भारी नुकसान हो चुका था। इलियास का अनुमान है कि उन्हें करीब दो करोड़ डॉलर का नुकसान हुआ। डिसूजा परिवार को एक दशक तक आर्थिक परेशानियां ज़ेलनी पड़ी लेकिन भाइयों का कहना है कि उन्होंने कठिनाइयों का सामना किया क्योंकि ब्रोज्जमान ने उन्हें कड़ी मेहनत करना और उस मेहनत के फल में विश्वास करना सिखाया था।

रिचर्ड का कहना है, “यह संभव हुआ क्योंकि हमें अपने-आप पर विश्वास था जो इवान के प्रोत्साहन से हमारे भीतर पैदा हुआ था और हमने उसे संजोक्त